

顧客担当者の
業務プロセス



顧客との情報ギャップをつくる

顧客もまだ気づいていない
チャンスロスはないか？

- 不満を抱えているユーザーはいないか？
- 世の中のトレンドを捉えているか？
- 競合動向にキャッチアップできているか？
- 現場で困っている人はいないか？

顧客の仕事を観察する

顧客の仕事に
ボトルネックはないか？

- 承認プロセスに無駄はないか？
- 手間と時間を効率化できないか？
- 知識、情報、スキルは充分か？
- 業務環境は快適か？
- 無駄な費用がかかっているか？

顧客とレビューする

他社と比べて
自社の仕事に
改良点はないか？

- 顧客の困りごとに寄り添えているか？
- 問題の解決策を提示できているか？
- 品質に満足してもらえているか？
- 価格は適正か？
- 手間や時間をさらに圧縮できないか？
- さらに効果を高める打ち手はないか？